

Eulenhof Consulting – Beratungsspektrum

Eulenhof Strategie-Beratung

Eulenhof Consulting GmbH

Was ist „Strategie“?

Strategie ist die Art und Weise, **wie** und **wo** ein Unternehmen seine Kräfte einsetzt.

Wovon ist eine Strategie abhängig?

Die Strategie ist einerseits von den Stärken, Kräften... des Unternehmens abhängig und andererseits vom Nutzen für die Zielgruppe(n). Genialität und Innovation ohne Nutzen für die Zielgruppe(n) führen nicht zum Erfolg.

Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Nutzen für die Zielgruppe(n) und dauerhaftem unternehmerischen Erfolg.

Der Weg, den Nutzen für die Zielgruppe(n) zu erkennen ist die Strategie

Erfolgsspirale oder Misserfolgsspirale?

Die richtige Strategie setzt eine **Erfolgsspirale** in Gang:

- ➔ Konzentration der Kräfte
- ➔ steigende Effizienz
- ➔ steigende Dynamik
- ➔ steigende Umsätze
- ➔ steigende Gewinne



Die falsche Strategie setzt eine **Misserfolgsspirale** in Gang:

- ➔ Verzettelung (Aktionismus)
- ➔ abnehmende Effizienz
- ➔ abnehmende Dynamik
- ➔ sinkende Umsätze
- ➔ sinkende Gewinne



Aufbau des Strategieprozesses

Wir entwickeln mit Ihnen für Ihren Verlag die optimale – auf Ihre Bedürfnisse bzw Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe zugeschnittene – Unternehmensstrategie und begleiten Sie Wunsch bei der Umsetzung.

Das richtige Vorgehen

Wenn Sie beabsichtigen, einen Verlag, eine Beteiligung, ein Verlagsobjekt (z.B. Zeitschrift, Buchprogramm) zu kaufen oder zu verkaufen, so steht Ihnen Eulenhof Consulting als diskreter und erfahrener Berater und Vermittler zur Verfügung. Wir stimmen das weitere Vorgehen mit Ihnen ab, das in der Regel darin besteht, eine Bewertung nach objektiven Kriterien vorzunehmen, mögliche Käufer zunächst mit einer anonymen Beschreibung des Verkaufsgegenstandes anzusprechen und echten Interessenten weitere Unterlagen zugänglich zu machen. Wir begleiten Sie beratend bis zum Abschluss eines Verkaufsvertrages.

Mögliche Käufer

Eulenhof Consulting führt eine Liste möglicher Käufer, gegliedert nach speziellen Kaufinteressenten.

Durch die engen Beziehungen von Eulenhof Consulting zu den Chefetagen der Verlagshäuser und Buchhandlungen ist sicher gestellt, dass Angebote sofort auf dem richtigen Schreibtisch landen und ernsthaft geprüft werden, weil sie ganz gezielt auf die speziellen Interessen der möglichen Käufer ausgerichtet werden.

Die Aufgabe des Mittlers

Eulenhof Consulting ist als Makler der Mittler zwischen dem Verkäufer und dem Käufer bzw. Interessenten und stellt die Verbindung zwischen den beiden Parteien her.

Vertraulichkeit

Die Vertraulichkeit wird dadurch sichergestellt, dass zunächst nur ein anonymes Angebot versandt wird. Weitere Angaben erhalten interessierte Käufer von Eulenhof Consulting erst nach Abgabe der Vertraulichkeitserklärung/ Provisionsanerkennung.

Ihr Arzt checkt Sie – und wer checkt Ihren Verlag?

Sie wollten schon immer wissen, was Ihr Verlag oder einzelne Objekte (z.B. Zeitschriften) wert sind? Wir bewerten Ihren Verlag oder Ihre Zeitschriften nach anerkannten Verfahren. Zusammen mit unserer Markterfahrung aus einer Vielzahl von Verkäufen erhalten Sie so einen realistischen Marktwert.

Ihr Verlag stellt einen Wert dar, den Sie möglicherweise gar nicht kennen. Dieser Wert sollte Ihnen aber bekannt sein, auch wenn Sie im Moment nicht an Verkauf denken.

Bei vielen kleinen und mittleren Verlagen, die in den vergangenen Jahren verkauft wurden, hätte sich ein höherer Verkaufspreis erzielen lassen können, wenn der Verlag zwei bis drei Jahre vorher professionell darauf vorbereitet worden wäre.

Wir bewerten Ihren Verlag, ermitteln nicht einen unrealistischen theoretischen Wert, sondern den Marktwert aus heutiger Sicht.

Wir zeigen Ihnen, wo die Schwächen liegen und wie Sie den Wert Ihres Verlages steigern können. Selbstverständlich unterstützen wir Sie mit Rat und Tat.

Unsere Bewertung basiert auf einem ganzheitlichen Konzept und arbeitet die Zielgruppen-, Programm-, Kommunikations-, Vertriebs- und Mehrfachnutzenpolitik heraus.

Der Unternehmens-Check als Stärken – und Schwächenanalyse wird anhand einer Checkliste durchgeführt, die wir Ihnen bei unserem Gespräch gerne erläutern. Die Unternehmensbewertung erfolgt in der Regel nach dem sogenannten Ertragswertverfahren.

Diese allseits anerkannte Methode der Unternehmensbewertung betrachtet einen Unternehmenskauf als Investition, für die der Käufer heute einen (abgezinsten) Betrag bezahlt und dafür als „Gegenleistung“ die zukünftigen Gewinne aus seiner Investition erhält.

Der Ertragswert ist der Barwert der Zukunftserfolge. Damit schließt sich der Kreis: Je besser Ihr Verlag heute arbeitet, desto höher werden auch die zukünftigen Gewinne ausfallen und damit auch der Marktwert Ihres Verlages.

Controlling als Steuerungsinstrument

Controlling ist ein wesentliches Steuerungsinstrument mit dem Sie die unternehmerischen Kernfragen beantworten können:

- Mit welchen Titeln bzw. Programmsegmenten verdient der Verlag Geld?
- Mit welchen Titeln verliert der Verlag möglicherweise Geld?
- Wie zukunftsfähig ist das Produkt-Portfolio?

Voraussetzung ist der Aufbau eines auf die Bedürfnisse Ihres Verlags zugeschnittenen Systems nach dem Prinzip „So viel wie nötig und so wenig wie möglich“.

Eulenhof Controlling-Service

Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat bei der Einführung dieses wichtigen Steuerungsinstrumentes in Ihrem Verlag zur Seite – und/oder führen für Sie als Dienstleistung externes Controlling durch. Unser Angebot erstreckt sich vom Controlling für einzelne Titel, Programme, Zeitschriften bis zum Controlling für das gesamte Unternehmen.

Ihr Personal – Ihr Kapital

Ein Verlag wird nicht von Maschinen oder Computern beherrscht, sondern der Erfolg Misserfolg hängt wesentlich von den Menschen ab, die für Sie arbeiten.

Es kommt also darauf an,

- die richtigen Mitarbeiter/innen zu gewinnen
- die richtigen Mitarbeiter/innen zu halten
- Mitarbeiter/innen richtig einzuschätzen und zu fördern
- Mitarbeiter/innen richtig (leistungs-gerecht) zu bezahlen

Wir beraten Sie in Personalangelegenheiten und bei der Personalentwicklung und s Ihnen als kompetenter Partner zur Verfügung.

Der Wissens-Vorsprung

Das Problem vieler Workshops und Seminare ist, dass sie nicht den vielschichtigen Vorstellungen und Anforderungen der Teilnehmer bzw. der hinter den Teilnehmern stehenden Verlagen gerecht werden (können). Das liegt in der Natur der Dinge.

Wir entwickeln mit Ihnen Workshops und Inhouse-Seminare, die speziell auf die Bedürfnisse Ihres Verlages zugeschnitten sind, weil die Inhalte von Ihnen festgelegt werden und die firmeninterne Umsetzung der Arbeitsergebnisse im Mittelpunkt steht.

Hier einige Themen-Beispiele aus unserem breiten Spektrum

- Unternehmensstrategie
- Produkt-Management im Verlag
- Zeitmanagement
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Controlling – Kalkulation im Verlag
- Marketing im Verlag
- Schulung von Autoren/Lektoren